

Statut
scolaire ou
apprenti

BAC PRO

Technicien Conseil Vente

en alimentation

Découvrez l'esprit MFR



Devenir Conseiller Vente en Produits
Alimentaires
et Boissons

Les + de la MFR :

internat
suivi individualisé
travaux pratiques sur le site
pédagogie par projet



Cursus de formation :

Une offre de parcours en 3 ans (2nde, 1ère et terminale) en alternance sous statut scolaire ou apprentissage.

La formation débouche sur un diplôme :

- Le Bac Pro validé en contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves terminales en fin de cycle de formation.

Conditions d'accès à la formation :

Peuvent être admis en classe de seconde les élèves issus d'une classe :

- 3ème collège
- 3ème d'enseignement agricole
- 3ème d'orientation professionnelle
- Seconde générale et technologique
- Les élèves titulaires d'un CAP

Peuvent être admis en classe de première les élèves issus :

- Les élèves titulaires d'un CAP
- d'une seconde générale et technologique
- d'une seconde des métiers du commerce et de la vente ou d'un autre secteur d'activité

Peuvent être admis en classe de terminale les élèves issus :

- d'une classe de première Bac Pro métiers du commerce et de la vente
- être titulaire d'un baccalauréat

Nous consulter pour toute demande de dérogation particulière

Objectifs de la formation sur le cycle Bac Pro:

• Seconde professionnelle

- Découverte et intégration du milieu professionnel : environ 30 semaines en entreprise et 17 semaines à la MFR.
- Acquisition des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente.
- Initiation aux techniques de vente

● **Première Bac Pro**

- Approfondissement de l'intégration en milieu professionnel : environ 28 semaines en entreprise et 19 semaines à la MFR.
- Renforcement des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente.
- Actions commerciales concrètes en relation avec le milieu professionnel.

● **Terminale Bac pro**

- Approfondissement de l'intégration en milieu professionnel : environ 28 semaines en entreprise et 19 semaines à la MFR.
- Renforcement des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente.
- Actions commerciales concrètes en relation avec le milieu professionnel.
- Ouverture culturelle, stage ERASMUS.

Les enseignements du cycle Bac Pro :

Classe de 2nde	Classe de 1ère et terminale
<ul style="list-style-type: none"> ✓ MG1 : Langue française, Culture humaniste et compréhension du monde ✓ MG2 : Langue et Culture étrangères ✓ MG3 : Motricité, Santé et Socialisation par la pratique des activités physiques, sportives et artistiques ✓ MG4 : Culture scientifique et technologique 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ MP1 : Etude opérationnelle du point de vente ✓ MP2 : Expertise conseil en produits alimentaires ✓ MP3 : Conduite de la vente ✓ MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon ✓ MP5 : Qualité et sécurité alimentaires ✓ MP6 : Animation commerciale ✓ MAP : Module d'Adaptation Professionnelle (Cuisine française)

Mobilité européenne :

- 1ère année : construction du projet, choix du pays d'accueil
- 2ème année : mise en œuvre de la préparation pédagogique, linguistique et culturelle
- 3ème année : **stage de 3 à 4 semaines** dans le pays d'accueil avec immersion dans le monde professionnel. Evaluation épreuve facultative BAC

Quelques conseils pour trouver une entreprise :

- Établissez un projet professionnel avec une recherche par secteur d'activité (alimentaire, sport, prêt-à-porter...). En choisissant un secteur d'activité étendu, vous augmenterez les chances de voir votre projet professionnel se concrétiser.
- Délimitez un plan de recherche géographique basé sur vos moyens de locomotions.
- Entraînez-vous avec des proches à la présentation et au premier contact en entreprise.
- Demandez à parler à la bonne personne (responsable du magasin), ne laissez pas votre CV à l'accueil d'un magasin. Repassez jusqu'à ce que vous rencontriez le responsable en face à face (prendre son nom).

Référent apprentissage : Contacter Denis PETAY au 06 75 75 68 69 ou par mail denis.petay@mfr.asso.fr

Les formations après le Bac Pro :

- BTS MCO en apprentissage à la MFR
- BTS : NDRC, Immobilier, Banque, Commerce international, Technico-commercial,...

Les + de la MFR :

- Un cadre de formation et de vie résidentielle favorisant la réussite
- Desserte par les transports en commun www.tub-bourg.fr (carpostal 04 74 45 07 60)
- Une pédagogie basée sur le projet professionnel
- La participation à des actions en lien avec le territoire (salons professionnels, travaux pratiques...)
- L'insertion professionnelle facilitée à l'issue de la formation grâce à l'alternance
- SST1 : Formation Sauveteur Secouriste au Travail.

- **Modalités et tarifs sur notre site Internet (onglet : Espace Familles)**

Nous contacter :

171 chemin de la Vernée - 01960 Péronnas
Email : mfr.peronnas@mfr.asso.fr - Tél 04 74 21 55 14
www.mfr-peronnas.fr
Siret 779 337 377 00021 - APE 8532Z